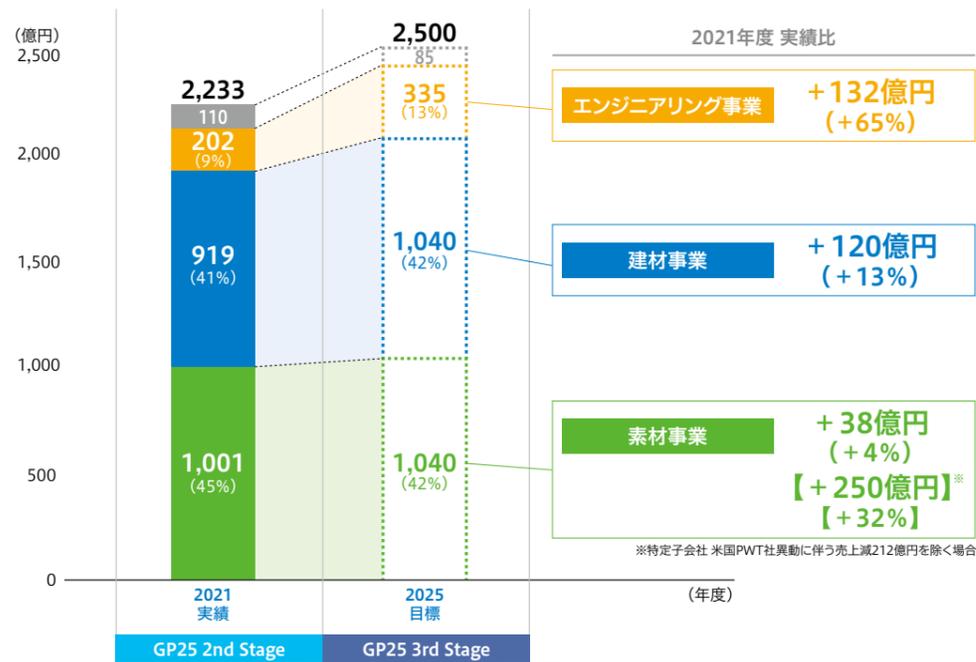


事業別戦略及び売上目標



GP25 3rd Stage(2022~2025年度)

事業別戦略

素材事業

- 持続可能な資源を活用した素材開発と販売拡大を通じ、グローバル市場での社会課題解決に貢献
- 収益性改善に向けた事業構造改革の実行

価値創造

- 素材の可能性を広げる用途開拓およびサステナビリティ視点での代替需要の獲得
- 不燃製品、畳用資材等の公共・商業建築分野向けの製品力強化と販売拡大

建材事業

- ニューノーマル時代のユーザーニーズに応える機能建材の拡充と提案力強化
- デジタル技術を活用した生産性向上と業務効率化による収益性の改善

価値創造

- 「誰もが安全・安心・健康・快適な空間」を創出する機能建材の開発推進
- 音環境、温熱環境など空間の性能測定と評価を通じた機能建材を活かすソリューション提案の強化

エンジニアリング事業

- 素材・建材事業製品と工事機能とのシナジーの追求
- ニューノーマル時代の空間ニーズに対応した工事領域の拡大

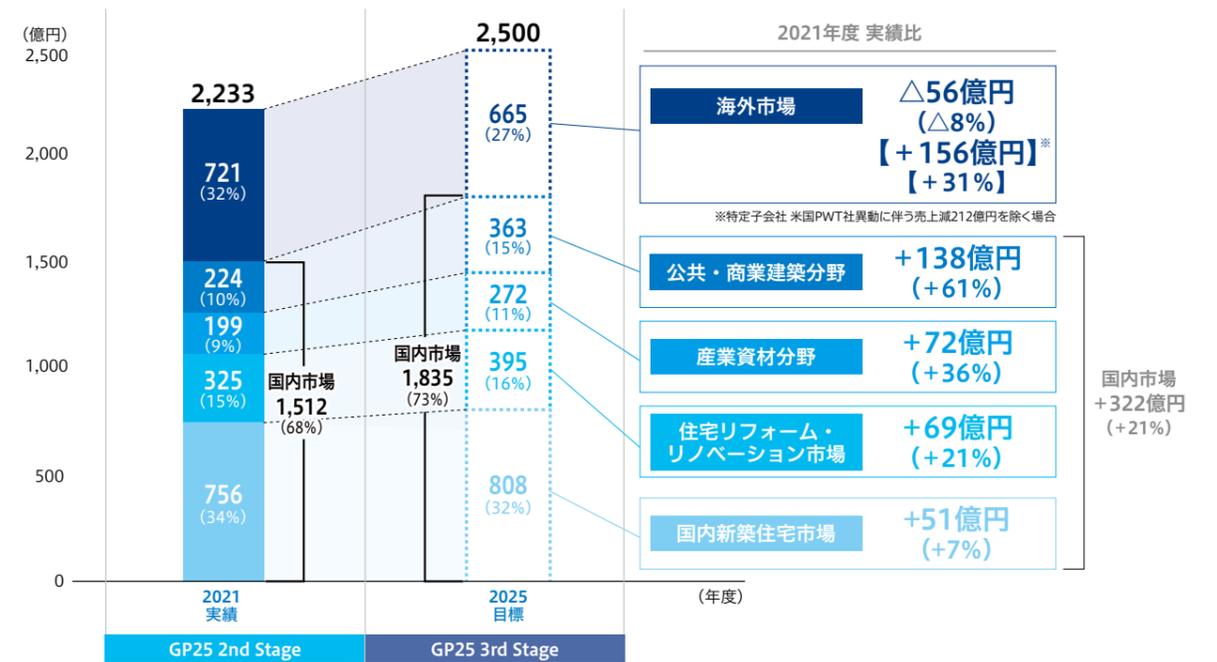
価値創造

- グループの製品力を活かした音環境・温熱環境等改善による新たな空間価値を提供するため、工事領域の拡大、技術力向上を進め、材工一貫受注体制を強化
- 工事ネットワークを活用し、短工期、省施工等の工事ニーズを取り込んだ工法開発、製品開発の支援

事業活動の変革

- グループ間連携強化による生産体制の最適化
- 事業別ROIC等による事業ポートフォリオの最適化
- 原材料のサステナビリティ追求
- サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量削減
- 製造時、販売時、販売後の廃棄物削減・再利用(サーキュラーエコノミー)
- 物流軸での生産拠点の再編、最適化
- デジタル技術を活用した事業活動の効率化
- 人材育成およびデジタル技術を活用した一人当たりの受注・工事請負高の向上

市場別戦略及び売上目標



GP25 3rd Stage(2022~2025年度)

市場別戦略

海外市場

持続可能な資源を活用した素材・建材製品の普及を通じ、海外市場の深耕を加速

- 北米市場に向けた持続可能な素材の安定供給と、新たな市場への事業展開のための経営資源投入
- アジア・オセアニア地域の当社製造・販売ネットワークをフル活用・拡大し、北米、中国、欧州等の需要地に対する素材・建材の供給体制の強化
- 木質原材料の調達において、管理された持続可能な木質資源(認証材・植林木)へのシフトを加速し、これらを活用した素材の開発、普及に注力
- グローバル市場への展開を加速するための人材育成、新たな市場、ターゲットを見極めるマーケティング力の強化

公共・商業建築分野

ニューノーマル時代のユーザーニーズに応える機能建材の拡充と提案力強化による成長加速

- 新たな生活様式、購買スタイル、ワークスタイル浸透に伴う利用者のニーズへ対応するため、安全・安心・健康・快適な空間を創出する機能建材の拡充
- 空間の性能測定・評価を通じ、機能建材を活用したソリューション提案に注力
- 共創活動によるマーケティング活動、アジャイル開発
- 音環境・温熱環境などの改善による新たな空間価値提供に向けた、グループの経営資源をフル活用した材工一貫受注体制の充実
- デジタル手法を活用した営業効率化と提案力強化

産業資材分野

持続可能性や環境負荷低減を強みとした新たな素材開発による新市場・新分野の開拓

- 木質材料への知見を強みに、農業などの新市場・新分野へ挑戦
- 研究、開発分野にとどまらず、あらゆる事業活動において、多様な企業との共創活動を加速
- 持続可能な資源を活用した素材を武器に、住宅用途のシェアアップ、産業用途の拡大
- 持続可能な資源を原料とする多様な素材と製品・機能を活かした、顧客の課題を解決する用途拡大

住宅リフォーム・リノベーション市場

ニューノーマル時代のユーザーニーズに応える機能建材を拡充するとともに、短工期、省施工、省廃棄物といったマンションリノベーション工事需要に応じた工法モデルの確立・普及

- 新たな生活様式浸透に伴う施工ニーズへ対応する安全・安心・健康・快適な空間を創出する機能建材の充実
- マンションリノベーション向け工法・製品を開発し、提案を強化することで同市場専用製品を拡大
- リフォーム市場における物流を含めた供給体制の強化、およびTDY、重点流通との連携を強化
- 首都圏エリアの住宅需要拡大に即した買取再販物件の供給、リフォーム工事体制の拡充

国内新築住宅市場

市場縮小の影響を最小限にするため、ユーザーニーズへ迅速に対応した差別化製品の開発と提案強化によるシェアアップ
デジタル技術を活用した効率的な提案・受注体制の整備

- ニューノーマル時代の新たな施主ニーズに応じたキーアイテムの開発、提案強化
- デジタル技術、アウトソーシング等の導入による営業・受注体制の効率化
- 需要に応じた営業体制の再構築による確実な受注と供給